

BAB III

MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA DALAM EKONOMI ISLAM

A. Pengertian Manajemen Pengelolaan Usaha

Pengelolaan merupakan terjemahan dari kata “management”,¹ istilah Inggris tersebut lalu di Indonesiakan menjadi “menejemen”. Menejemen adalah suatu aktivitas khusus menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan, perencanaan, dan pengawasan terhadap pekerjaan-pekerjaan dalam suatu proyek.²

Pengelolaan asal kata dari mengelola, sedangkan mengelola berarti menggandakan. Menggandakan adalah menganalisa dan menghubungkan berbagai informasi atau data untuk disajikan dalam bentuk yang dapat dipakai dan dimanfaatkan. Pengelolaan adalah suatu upaya untuk mengatur atau mengendalikan aktivitas berdasarkan konsep-konsep dan prinsip-prinsip untuk mensukseskan tujuan agar tercapai secara lebih efektif dan efisien.³

Dalam Kamus Bahasa Indonesia disebutkan bahwa pengelolaan berarti proses, cara atau perbuatan mengelola, sedangkan mengelola berarti mengendalikan atau menyelenggarakan.⁴ Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengelolaan adalah penyelenggaraan atau pengurusan agar sesuatu yang dikelola dapat berjalan lancar, efektif dan efisien.

Manajemen adalah suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan, evaluasi, dan pengendalian dalam rangka

¹Hadari Nawawi, *Organisasi Sekolah dan Pengelolaan Kelas*, (Jakarta: PT. Tema Baru, 1989), cet. Ke-3, h. 129.

²Muhammad, *Manajemen Dana E* 24 *ah*, (Yogyakarta: Ekunisia, 2004), cet. Ke-1, h.14.

³³Hadari Nawawi, *op.cit.*, h. 135.

⁴Departemen Pendidikan dan Ke , Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990), cet. Ke-4, h. 441.

memberdayakan seluruh sumber daya organisasi, baik sumberdaya manusia, modal, material, maupun teknologi secara optimal untuk mencapai tujuan organisasi.⁵

Lahirnya konsep manajemen ditengah gejolak masyarakat sebagai konsekuensi akibat tidak seimbangnya pengembangan teknis dengan kemampuan sosial. Istilah manajemen telah diartikan oleh berbagai pihak dengan perspektif yang berbeda, misalnya pengelolaan, pembinaan, pengurusan, ketatalaksanaan, kepemimpinan, pemimpin, ketatapengurusan, administrasi, dan sebagainya.⁶ Masing-masing pihak memberikan definisi yang berbeda-beda disebabkan sudut pandang mereka yang berbeda seperti, menurut Muhammad, manajemen dalam bahasa Arab disebutkan dengan idarah. Idarah diambil dari perkataan *ad-dartasy-syai'a* (kamu menjadikan sesuatu berputar).⁷

Secara istilah adalah suatu aktivitas khusus menyangkut kepemimpinan, pengarahan, pengembangan personal, perencanaan dan pengawasan terhadap pekerjaan-pekerjaan yang berkenaan dengan unsur-unsur pokok dalam suatu proyek. Tujuannya adalah agar hasil-hasil yang ditargetkan dapat tercapai dengan cara yang efektif dan efisien.⁸ Menurut John D. Millet manajemen adalah suatu proses pengarahan dan pemberian fasilitas kerja kepada orang yang diorganisasikan dalam kelompok formal untuk mencapai tujuan. Sedangkan menurut Paul Hersey dan Kenneth H. Blanchard manajemen merupakan seni dan ilmu dalam perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, pemotivasian, dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan.⁹

⁵E. Gumbira-Sa'id dan Yuyuk Eka Prastiwi, *loc.cit.*

⁶Siswanto, *Pengantar Manajemen*, (Bandung: PT. Bumi Aksara, 2005), h. 1.

⁷Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: AMPYKPN, 2005), Edisi Revisi, h. 175-176

⁸*Ibid.*

⁹Siswanto, *op.cit.*, h. 2.

Menurut Mary Parker Follet (1997), manajemen adalah seni dalam menyelesaikan sesuatu melalui orang lain.¹⁰ Manajemen berasal dari bahasa Perancis kuno, “management” yang memiliki arti seni melaksanakan dan mengatur. Menurut Ricky W. Griffin mendefinisikan manajemen sebagai suatu perencanaan, pengorganisasian, dan pengontrolan sumberdaya untuk mencapai sasaran secara efektif dan efisien. Efektif berarti tujuan dapat dicapai sesuai dengan perencanaan, sedangkan efisien berarti tugas yang ada dilaksanakan secara benar, terorganisasi, dan sesuai dengan jadwal.¹¹

Menurut James, manajemen adalah kebiasaan yang dilakukan secara sadar dan terus menerus dalam membentuk organisasi.¹² Menurut Dawam Rahardjo manajemen adalah suatu keahlian atau keterampilan (seni) untuk mencapai suatu tujuan produksi barang atau jasa yang dimiliki oleh seorang penguasa atau manajer.¹³

Menurut Orday Tead (1951) “Management is procces and agency which direct and guides the operation of an organization in the realizing of established aim”, (manajemen adalah proses dan perangkat yang mengarahkan, membimbing kegiatan-kegiatan suatu organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan).¹⁴

Menurut Taylor manajemen adalah upaya menyelaraskan perencanaan, pengorganisasian, pergerakan staff, dan pengendalian atas semua aktivitas sehingga seluruh elemen organisasi mampu berinteraksi secara harmonis guna mencapai tujuan akhir organisasi.¹⁵

Menurut Sofyan Assauri menjelaskan bahwa menejemen adalah sebutan yang sebenarnya mempunyai prinsip dan fungsi manajemen yang sama. Keduanya memberikan arahan agar

¹⁰Ernie Tisnawati, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 5.

¹¹Undang Ahmad Kamaluddin, *Etika Manajemen Islam*, (Bandung: Pustaka Setia, 2009), h. 27.

¹²*Ibid*,

¹³Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen*, (Yogyakarta: PT.Tiara Wacana Yogya, 1990), h. 134.

¹⁴Panji Anoraaga. Dkk, *Manajemen Koprasi Teori dan Praktek*, (Jakarta: PT. Dunia Pustaka Jaya, 1995), cet. Ke-1, h. 76.

¹⁵*Ibid*, h. 92.

bertindak sistematis dalam mencapai apa yang telah direncanakan dengan tepat, efektif dan efisien. Adapun yang menjadi ciri khas atau membedakan keduanya adalah bahwa manajemen itu berlaku untuk umum dan diterapkan dalam bidang apapun yang memerlukan aplikasi manajemen.¹⁶

Menurut John G. Glover mendefinisikan manajemen sebagai kepandaian manusia menganalisa, merencanakan, memotivasi, menilai dan mengawasi penggunaan secara efektif sumber-sumber manusia dan bahan yang digunakan untuk mencapai tujuan tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan suatu cara untuk mengendalikan atau pengorganisasian (organizing), penyusunan personalia atau kepegawaian (staffing), pengarahan dan kepemimpinan (coordinating), dan pengawasan (controlling), untuk mencapai tujuan akhir.¹⁷

Manajemen dalam Islam bersumber dari nash-nash Al-Qur'an dan petunjuk-petunjuk Al-sunnah. Selain itu, ia juga berasaskan pada nilai-nilai kemanusiaan dalam masyarakat pada waktu tertentu.¹⁸ Apabila kita menganggap bahwa alat pengukur akhir dari sukses manajerial adalah produktivitas, maka proses manajemen merupakan alat-alat yang digunakan untuk mencapai sasaran tersebut.

Definisi manajemen dalam Islam adalah sebagai ilmu sekaligus teknik (seni) kepemimpinan. Hal ini manajemen dalam arti mengatur sesuatu agar dilakukan dengan baik, tepat, dan terarah. Manajemen yang tepat merupakan watak yang melekat dalam hidup.¹⁹ Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa manajemen merupakan suatu proses sistematis yang harus dijalankan dengan baik dalam mengelola usaha agar tercapai tujuan, baik usaha kecil maupun usaha skala besar.

¹⁶Sofyan Assauri, *Manajemen Produksi dan Operasi*, (Jakarta: FE-UI Jakarta, 1997), Edisi Revisi, h. 197.

¹⁷Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, (Bandung: CV. Albeta, 1997), cet. Ke-7, h. 118-119

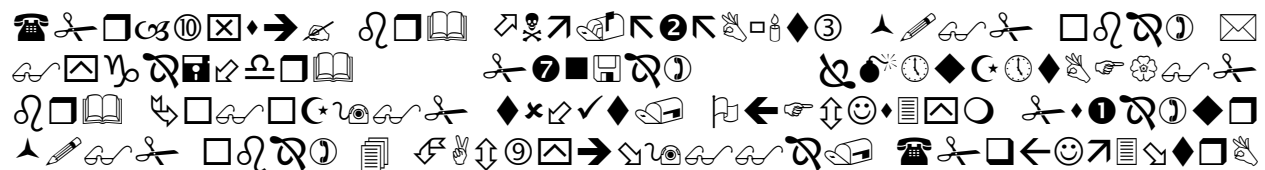
¹⁸Ahmad Ibrahim Ibnu Sinn, *op.cit.*, h. 219.

¹⁹M. Said, *op.cit.*, h. 8.

Manajemen dipandang sebagai perwujudan amal saleh yang harus bertitik tolak dari niat baik. Niat baik tersebut akan memunculkan motivasi untuk mencapai hasil yang baik demi kesejahteraan bersama. Paling tidak, ada empat landasan untuk mengembangkan manajemen menurut pandangan Islam yaitu, kebenaran, kejujuran, keterbukaan, keahlian. Seorang menejer harus memiliki keempat sifat utama itu agar manajemen yang dijalankannya mendapatkan hasil yang maksimal. Hal yang paling penting dalam manajemen berdasarkan pandangan Islam adalah harus ada sifat atau jiwa kepemimpinan.²⁰

B. Dasar Hukum Manajemen

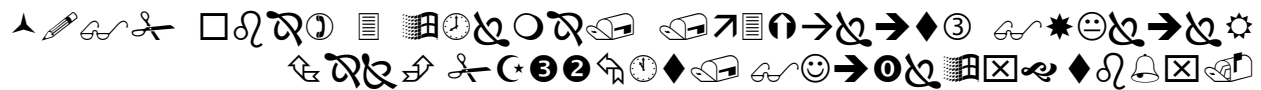
Ciri manajemen dalam Islam adalah amanah. Jabatan merupakan amanah yang harus dipertanggung jawabkan kepada Allah SWT.²¹ Jika setiap perilaku orang yang terlibat dalam sebuah kegiatan dilandasi dengan nilai tauhid, maka diharapkan perilaku akan terkendali dan tidak terjadi KKN karena menyadari adanya pengawasan dari yang Maha Tinggi yaitu Allah SWT.²² Seorang manajer perusahaan adalah pemegang amanat dari pemegang sahamnya, yang wajib mengelola perusahaan dengan baik, sehingga menguntungkan pemegang saham dan memuaskan konsumennya. Manajemen syariah memandang bahwa tugas merupakan amanah dan tanggung jawab pribadi yang harus ditunaikan sebagaimana mestinya. Firman Allah SWT QS. An.Nisa' ayat 58.



²⁰Abdul Aziz, *Manajemen Investasi Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 21.

²¹Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 40.

²²Didin Hafinuddin dan Hendri Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2003), h. 5.



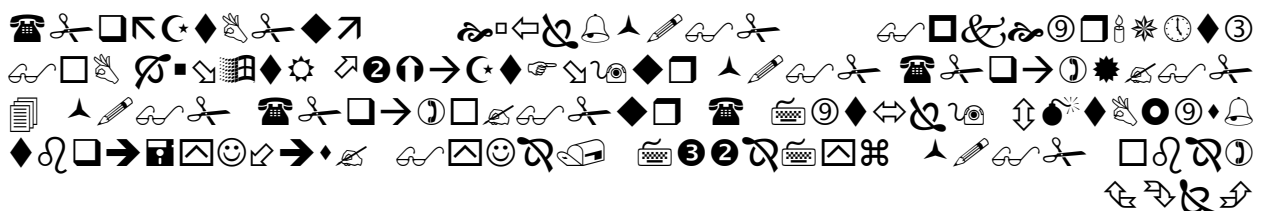
Artinya : “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.²³

Pemikiran manajemen dalam Islam bersumber dari nash-nash Al-Qur'an dan petunjuk-petunjuk Al-Sunnah,²⁴ seperti firman Allah QS. Ar-Ra'd ayat 11:



Artinya : “Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.²⁵

Ayat diatas memerintahkan agar berusaha memperbaiki keadaan sebab Allah tidak akan merubah keadaan mereka. Seperti halnya dalam manajemen seorang menejer sebelum membuat keputusan harus membuat perencanaan secermat mungkin serta harus mengarahkan bawahannya kepada hal yang lebih baik untuk keberlangsungan usaha dimasa yang akan datang. Dalam ayat lain juga dijelaskan, Allah berfirman Q.S. Al-Hasry ayat 18:



Artinya :”Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat): dan

²³Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 113.

²⁴Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008), h. 219.

²⁵Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 337.

*bertakwalah kepada Allah, Sungguh Allah Maha teliti terhadap apa yang kamu kerjakan”.*²⁶

Ayat diatas menjelaskan betapa pentingnya perencanaan dalam hal memikirkan apa yang mesti dilakukan sebelum mengambil keputusan untuk masa depan, disamping itu Rasulullah SAW bersabda yang berbunyi :

عن ابن عمر رضي الله عنهما : انه قال: فالأمر الذي على الناس راع ، وهو مسؤول رعيته (رواه لمسلم)

Artinya : “Seorang penguasa adalah pemimpin dan dia akan dimintai pertanggung jawaban tentang kepemimpinannya”. (HR. Muslim).²⁷

Sebaliknya orang yang menyalahgunakan amanat (berkhianat) adalah berdosa disisi Allah Swt dan dapat dihukum di dunia maupun di akhirat. Dengan demikian jelaslah bahwa hak dan kewajiban seseorang dalam manajemen secara tegas diatur di dalam hukum syari’ah.

C. Manajemen Pengelolaan Usaha dalam Islam

Sebelum menjalankan usaha agar tujuan mudah terealisasi tentunya diperlukan manajemen diatur sebaik mungkin, dan dijalankan melalui proses²⁸ yang sistematis atau suatu rangkaian aktivitas yang satu sama lainnya saling bersusulan.²⁹ Sesuai dengan fungsi manajemen yaitu elemen-elemen dasar yang selalu ada dan melekat dalam proses manajemen yang akan dijadikan acuan oleh menejer dalam melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan.³⁰ Fungsi manajemen menurut Henry Fayol, antara lain: merancang, mengorganisasikan, memerintah,

²⁶Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 799.

²⁷Imam Al-Mundziri, *Mukhtashar Shahih Muslim*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2008), h. 709.

²⁸Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 31.

²⁹Siswanto, *op.cit.*, h. 23.

³⁰Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 31.

mengordinasikan, dan mengendalikan. Akan tetapi saat ini kelima fungsi tersebut diringkas menjadi empat fungsi yaitu³¹ :

1. Perencanaan (planning)

Perencanaan adalah memikirkan apa yang akan dikerjakan dengan sumber yang dimiliki. Perencanaan dilakukan untuk menentukan tujuan perusahaan secara keseluruhan dan cara terbaik untuk memenuhi tujuan itu. Manajer mengevaluasi berbagai rencana alternatif dan menggunakan dugaan mengenai masa yang akan datang sebelum mengambil tindakan. Perencanaan merupakan proses terpenting dari semua fungsi manajemen karena tanpa perencanaan, fungsi-fungsi lainnya tidak dapat berjalan³² seperti merealisasikan perencanaan dan pengawasan agar bisa mewujudkan tujuan yang direncanakan.³³

Kemudian, melihat apakah rencana yang dipilih cocok dan dapat digunakan untuk memenuhi tujuan perusahaan.³⁴ Dalam melakukan perencanaan ada beberapa hal yang harus diperhatikan, antara lain sebagai berikut:

- a. Hasil yang ingin dicapai
- b. Orang yang akan melakukan
- c. Waktu dan skala prioritas
- d. Dana³⁵

2. Pengorganisasian (organizing)

Pengorganisasian dilakukan untuk membagi suatu kegiatan besar menjadi kegiatan-kegiatan yang lebih kecil. Struktur organisasi yang merupakan Sunnatullah dan

³¹*Ibid.*

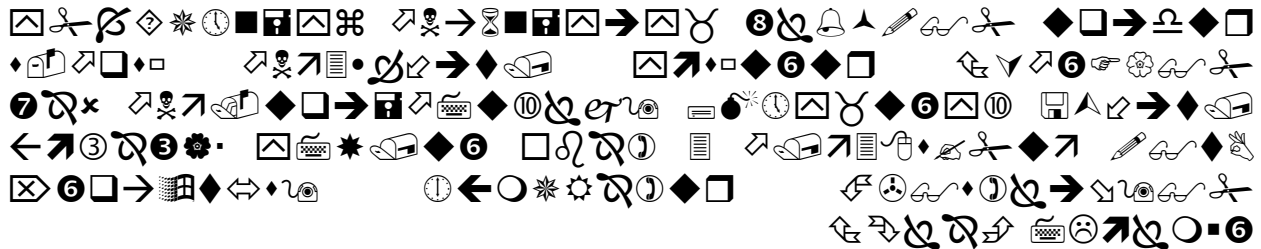
³²*Ibid.*

³³Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *op.cit.* h. 79.

³⁴Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 32.

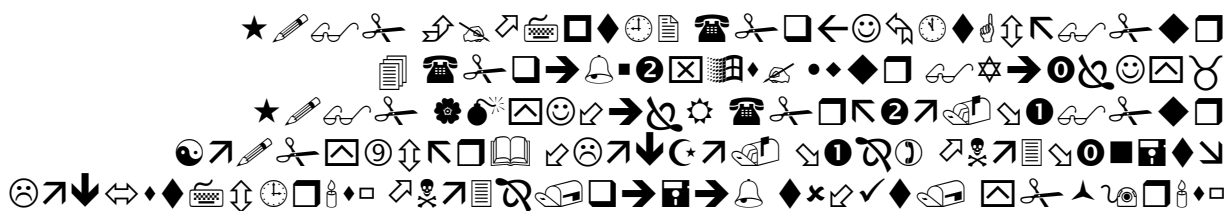
³⁵Didin Hafiduddin, *op.cit.*, h. 78.

struktur yang berbeda-beda itu merupakan ujian dari Allah SWT.³⁶ Adanya struktur dan stratifikasi dalam Islam dijelaskan dalam Q.S. Al-An'am ayat 165 sebagai berikut:



Artinya: “Dan Dialah yang menjadikan kamu penguasa-penguasa di bumi dan Dia meninggikan sebagian (yang lain) beberapa derajat, untuk mengujimu tentang apa yang diberikan-Nya kepadamu. Sesungguhnya Tuhanmu amat cepat siksa-Nya dan Sesungguhnya dia Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.”³⁷

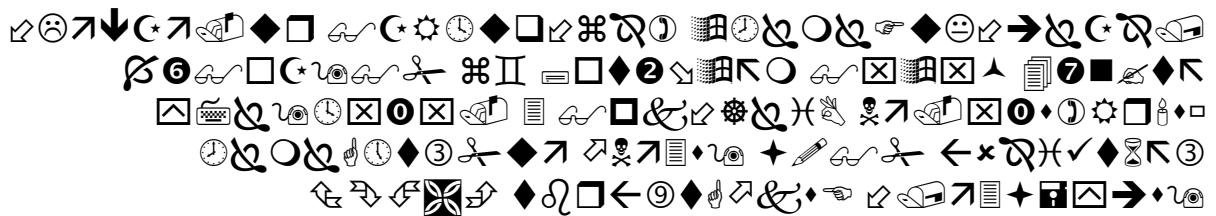
Pengorganisasian mempermudah manajer dalam melakukan pengawasan dan menentukan orang yang dibutuhkan untuk melaksanakan tugas-tugas yang telah dibagi-bagi tersebut. Pengorganisasian dapat dilakukan dengan cara menentukan tugas yang harus dikerjakan, pekerjayang harus mengerjakannya, pengelompokan tugas-tugas tersebut, orang yang bertanggung jawab atas tugas tersebut, dan tingkatan yang berwenang untuk mengambil keputusan. Akan tetapi bagi seorang muslim yang bertauhid ketika berorganisasi, ia selalu mendasarkan pada perintah Allah Swt bahwa sesungguhnya kaum muslimin harus tetap bekerja sama.³⁸ Firman Allah Swt. QS. Ali-Imran ayat 103:



³⁶Ibid, h. 8.

³⁷Departemen Agama RI, *op.cit*, h. 202.

³⁸Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 32.



Artinya : “Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai-berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa jahiliyah) bermusuh-musuhan. Maka Allah mempersatukan hatimu. Lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk.”³⁹

3. Pengarahan (directing)

Pengarahan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai dengan perencanaan manajerial dan usaha-usaha organisasi. Actuating artinya orang-orang agar bekerja dengan sendirinya atau penuh kesadaran secara bersama-sama untuk mencapai tujuan yang dikehendaki secara efektif. Dalam hal ini yang dibutuhkan adalah kepemimpinan.⁴⁰ Pemimpin yang baik adalah pemimpin yang dapat mengarahkan bawahannya pada kebaikan. Selain amanah, ciri manajemen Islami adalah seorang pemimpin harus bersikap lemah lembut terhadap bawahan,⁴¹ sesuai dengan firman Allah QS. An- Nahl ayat 125:



³⁹Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 79.

⁴⁰Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 33.

⁴¹Abdul Aziz, *op.cit.*, h. 23.

Artinya: “Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.”⁴²

Selain itu Allah juga memerintahkan agar manusia senantiasa saling mengingatkan agar berbuat kebaikan dan bekerja dengan benar.⁴³

4. Pengevaluasian (evaluating)

Pengevaluasian adalah proses pengawasan dan pengendalian performa perusahaan untuk memastikan bahwa jalannya perusahaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.⁴⁴



Artinya: “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”. (QS. Alam-Nasyrah: 6-8).⁴⁵

Ayat diatas memerintahkan agar kita senantiasa bersungguh-sungguh dalam bekerja dan berdo’a kepada Allah SWT. Salah satu bentuk kesungguhan dalam manajemen usaha yaitu adanya evaluasi untuk mengetahui bagaimana hasil kerja yang kita peroleh, apakah meningkat atau tidak.

Pada dasarnya manajemen usaha kecil tidak jauh berbeda dengan manajemen organisasi bisnis pada umumnya. Hanya saja jenis dan skala bisnis dari usaha yang dijalankan menyebabkan paling tidak ada beberapa faktor yang perlu dimiliki oleh

⁴²Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 383.

⁴³Undang Ahmad Kamaluddin, *op.cit.*, h. 34.

⁴⁴*Ibid.*

⁴⁵Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 902.

mereka yang menjalankannya.⁴⁶ Menurut TAB MPR RI NO. 11/MPR/1993 mengatakan bahwa pembangunan industri kecil atau kerajinan rumah tangga serta tradisional yang dilanjutkan dan diarahkan untuk memperluas lapangan kerja, peningkatan ekspor, menumbuhkan kemampuan kemandirian, berusaha serta meningkatkan pendapatan pengusaha kecil dan pengrajin. Untuk itu bimbingan teknis perlu ditingkatkan, kepengurusan serta pemasyarakatan berbagai hasil penelitian, peningkatan bahan baku, permodalan dan kredit serta perluasan pemasaran hasil produksi didalam dan luar negeri. Proses pengembangan sektor industri kecil ini diperlukan pemerintahan untuk menciptakan iklim yang menunjang sehingga dalam arti yang luas dapat mengembangkan industri kecil yang bersangkutan.⁴⁷ Diantara Faktor-faktor yang harus dimiliki oleh usaha kecil tersebut antara lain :⁴⁸

a. Entrepreneurship (kewirausahaan)

Sebagaimana dikemukakan oleh Kreitner (1995) adalah sebuah proses dimana seseorang atau sebuah organisasi menjawab peluang sekalipun ketersediaan sumberdaya yang dimiliki terbatas. Secara sepintas, pengertian ini menunjukkan bahwa seorang pelaku usaha kecil tidak perlu mempertimbangkan keterbatasan sumberdaya yang dimilikinya. Akan tetapi pengertian ini perlu dipahami dengan perspektif optimis, bahwa seorang wirausaha adalah seorang yang selalu berusaha mengubah keadaan menjadi lebih baik, sekalipun harus melalui sebuah resiko.⁴⁹

Dalam prinsip-prinsip bisnis Rasulullah ada beberapa hal yang harus diperhatikan dan dimiliki dalam usahanya, diantaranya :

⁴⁶Husnadi dkk, *Pengantar Manajemen*, (Bandung: Unibraw Malang, 1999), h. 4.

⁴⁷Basar, *Peranan Perbankan dalam Mengembangkan Industri Kecil Menengah*, (Malang: HMJ Leps Universitas Brawijaya, 1993), cet. Ke-1, h. 3.

⁴⁸Kusnadi, *op.cit.*, h. 4

⁴⁹*Ibid.*

1) Kreatif, Berani dan Percaya Diri

Ketiga hal itu mencerminkan kemauan berusaha untuk mencari dan menemukan peluang-peluang bisnis yang baru, produktif, dan berwawasan masa depan, namun tidak mengabaikan prinsip ke modernan. Sifat ini merupakan panduan antara amanah dan fathanah yang sering diterjemahkan dalam nilai-nilai bisnis dan manajemen yang bertanggung jawab, transparan, tepat waktu, manajemen bervisi, manajer dan pemimpin yang cerdas, sadar produk dan jasa serta belajar secara berkelanjutan.⁵⁰ Nabi Muhammad SAW mengelola serta mempertahankan kerja sama dengan sahabatnya dalam waktu yang lama. Salah satu kebiasaan Nabi adalah memberikan reward atas kreativitas serta prestasi yang ditunjukkan sahabatnya.⁵¹

2) Shiddiq yaitu benar dan jujur

Tidak pernah berdusta dalam melakukan berbagai transaksi bisnis. Larangan berdusta, menipu, mengurangi timbangan, dan mempermainkan kualitas akan menyebabkan kerugian yang sesungguhnya, baik di dunia maupun akhirat.⁵²

3) Tablig

Yaitu mampu berkomunikasi dengan baik, supel, cerdas, deskripsi tugas, delegasi wewenang, kerja tim, cepat tanggap, koordinasi, kendali dan supervisi.⁵³

4) Istiqamah

⁵⁰Didin Hafiduddin, *op.cit.*, h. 56.

⁵¹Abdul Aziz, *op.cit.*, h. 32.

⁵²*Ibid*, h. 56.

⁵³*Ibid*.

Yaitu secara konsisten menampilkan dan mengimplementasikan nilai-nilai diatas walau mendapat godaan dan tantangan.⁵⁴

Ciri manajemen Islami yang membedakannya dari manajemen barat adalah seorang pemimpin dalam manajemen Islam harus bersikap lemah lembut terhadap bawahan. Contoh seorang manajer yang menerapkan kelembutan dalam hubungan kerja akan selalu tersenyum ketika berpasangan dengan karyawan dan mengucapkan terima kasih ketika pekerjaannya sudah selesai. Akan tetapi, kelembutan tersebut tak lantas menghilangkan ketegasan dan kedisiplinan.⁵⁵ Dengan tersenyum ternyata akan melahirkan cinta, kasih sayang, dan orang lainpun akan merasa lebih dihargai.⁵⁶

1. Profesional

Profesional berarti usaha kecil dijalankan dengan menganut kepada prinsip-prinsip manajemen modern dalam organisasi. Dalam mengelola sumber daya manusia usaha kecil juga perlu menempatkan orang-orang yang sesuai dengan tempatnya. Jika perlu orang-orang dilatih agar dapat bekerja secara profesional. Pilihan bisnis juga didasarkan atas kemampuan dan daya jangkau para pelaku bisnis dalam usaha kecil tersebut. Dari segi keuangan, jika diperlukan, usaha kecil juga melakukan proses audit dari waktu ke waktu agar evaluasi atas keberhasilan usaha yang dijalankan juga bisa dilihat secara profesional.⁵⁷

2. Inovatif

Salah satu ciri-ciri dunia usaha adalah terjadinya perubahan yang begitu cepat. Perubahan tersebut dapat berupa perubahan dari karakteristik dan jumlah konsumen,

⁵⁴*Ibid.*

⁵⁵Undang Ahmad Kamiluddin, *op.cit.* h. 41

⁵⁶Didin Hafiduddin, *op.cit.*, h. 63.

⁵⁷Kusnadi, *op.cit.*, h. 4.

jumlah pesaing, hingga ketersediaan pasokan bagi bisnis yang dijalankan. Berangkat dari hal tersebut usaha kecil perlu mengembangkan pola-pola inovatif dengan memunculkan berbagai ide baru mengenai pengembangan usaha yang dijalankan. Hal ini untuk memastikan agar usaha tidak hanya dapat bertahan ditengah-tengah perubahan, akan tetapi juga dapat berkembang sesuai dengan perubahan.⁵⁸

3. Keluasan jaringan usaha

Pada dasarnya semakin luas jaringan yang dapat dibangun oleh usaha kecil, mulai dari jaringan pemasok, investor, pelanggan hingga berbagai pihak terkait, semakin besar peluang usaha kecil untuk mengembangkan usahanya dalam jangka panjang.⁵⁹

4. Kemampuan adaptif

Adaptasi juga diperlukan oleh usaha kecil dalam mengantisipasi berbagai perubahan yang terjadi secara internasional. Beberapa isu bisnis internasional seperti penerapan konsep internasional standard organization dan berbagai bentuk kesepakatan dalam transaksi internasional juga menjadi suatu yang harus terus diikuti oleh para pengelola usaha kecil.⁶⁰

Untuk tetap bisa bertahan dan meraih sukses dalam dunia bisnis dan bidang profesional lainnya, kerja keras, kesempurnaan manajerial dan stabilitas keuangan masih belum memadai karena kesuksesan bisnis juga tergantung pada kualitas produksi-produksinya.⁶¹ Manajemen syari'ah yang berkualitas dapat diterapkan melalui :⁶²

- a. Bekerja dengan sungguh-sungguh (mujahadah)
- b. Istimrar (terus-menerus), tidak asal-asalan, dan tidak cepat bosan

⁵⁸Ibid.

⁵⁹Ibid.

⁶⁰Ibid.

⁶¹Ruqayah Waris Masqood, *op.cit.*, h. 47.

⁶²Didin Hafiduddin, *op.cit.*, h. 70.

- c. Tidak boleh berhenti belajar untuk meningkatkan kualitas, pemahaman dan budaya kerja.
- d. Dilakukan secara bersama-sama (berjama'ah) sistem jama'ah inilah sistem yang khas yang dimiliki umat Islam dan tidak dimiliki umat lain.

Untuk bisa bersaing produk setiap usaha juga harus terus meningkatkan pemasaran secara alami. Adapun marketing, adalah salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syari'ah. Marketing syari'ah sebagai sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, perubahan values dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalat (bisnis) dalam islam. Ini artinya bahwa dalam marketing syariah, seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran maupun proses perubahan nilai (value), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah Islami tidak terjadi, dalam suatu transaksi atau dalam proses suatu bisnis, maka bentuk transaksi apapun dalam marketing dapat dibolehkan. Ada 4 (empat) karakteristik marketing syari'ah, yang dapat menjadi panduan bagi para marketer sebagai berikut:

- a. Teistis (Rabbaniyyah)
- b. Etis (Akhlaqiyah)
- c. Realistis (Al-Waqiah)
- d. Humanistis (Insaniyyah)

Selain itu seorang pengusaha tidak hanya bersaing dalam harga, akan tetapi juga kualitas. Untuk itu paling tidak produknya harus bagus, meskipun tidak termasuk dalam kategori produk-produk unggulan.⁶³ Kesempurnaan atau keunggulan suatu produk bersifat relatif. Bisa jadi produk yang saat ini sempurna tidak menutup kemungkinan setahun atau dua tahun kemudian akan tampak tidak bagus lagi. Selain keusangan produk, para kompetisi yang lebih berorientasi pada kemajuan akan terus-menerus memproduksi produk-produk dan pelayanan yang lebih bagus. Bagi seorang pengusaha muslim atau profesional sejenisnya, pencapaian kesempurnaan tidak secara otomatis menghasilkan kepuasan diri. Sebenarnya kepuasan diri sendiri berbeda dengan budaya ketekunan dan pencapaian kesempurnaan itu sendiri, maka dari itu, dia harus terus-menerus melakukan peningkatan produk dan pelayanannya. Tentu saja ini memerlukan peningkatan ilmu pengetahuan dan perbaikan kemampuan secara terus-menerus. Sehubungan dengan nasihat Islam, umat Islam harus menjadi golongan peraih prestasi tinggi yang memiliki cita-cita tinggi dan bekerja keras dalam kejujuran untuk mewujudkan apapun yang mereka inginkan.⁶⁴

Sebagaimana dalam aspek-aspek Islam yang lain, kombinasi antara budaya kerja keras dan pencapaian kesempurnaan juga dimaksudkan untuk meningkatkan taraf kehidupan spritual seseorang. Umat Islam dianjurkan sesering mungkin menunjukkan kepatuhannya kepada Allah SWT dan melalui peningkatan ilmu kepatuhan ini diharapkan bisa sesempurna mungkin, khususnya melaksanakan ibadah-ibadah kepada Allah Swt. Dengan demikian hal ini akan tetap berjalan jika seorang muslim tidak hanya mengadopsi budaya tersebut untuk mengejar kehidupan dunianya saja, tetapi juga untuk keselamatan

⁶³ *Ibid*, h. 70-71.

⁶⁴ Ruqayah Waris Masgood, *op.cit.*, h. 47.

kehidupan spritualnya. Hanya orang Islam semacam inilah yang akan meraih kesuksesan sejati dimata Allah SWT.⁶⁵ Jika faktor tersebut dimiliki usaha kecil untuk berhasil cukup besar, dan kontribusinya terhadap pendapatan nasional tentunya akan semakin signifikan dimasa-masa yang akan datang.⁶⁶

Globalisasi adalah sesuatu yang harus dihadapi. Untuk menghadapinya diperlukan kekuatan-kekuatan atau daya saing (terutama dalam bidang produksi) antara lain sebagai berikut:

- a. Daya saing kualitas
- b. Daya saing harga
- c. Daya saing marketing atau pemasaran

Bagaimana menarik konsumen untuk membeli barang-barang yang telah diproduksi. Dalam hal ini, kemampuan untuk mengemas produk sangat dibutuhkan.

5. Daya saing jaringan kerja

Seorang menejer mengelola suatu usaha harus sensitif terhadap semua aspek manajemen terutama pada perencanaan, karena perencanaan merupakan hal yang terpenting dan tahap awal sebelum mengambil keputusan. Tanpa perencanaan maka usaha tidak bisa berjalan, begitu juga dengan fungsi manajemen yang lain seperti pengorganisasian, pengarahan dan evaluasi saling berhubungan antara satu sama lain. Keterkaitan tersebut membuat seorang manajer harus melakukan kegiatan sebaik mungkin sesuai tahapannya.⁶⁷

⁶⁵*Ibid*, h. 47-48.

⁶⁶Kusnadi, *op.cit.*, h. 4.

D. Tujuan Usaha dalam Islam

1. Untuk memenuhi kebutuhan hidup

Berdasarkan tuntunan syariat, seorang Muslim diminta bekerja dan berusaha untuk mencapai beberapa tujuan. Yang pertama adalah untuk memenuhi kebutuhan pribadi dengan harta yang halal, mencegahnya dari kehinaan meminta-minta, dan menjaga tangan agar berada diatas. Kebutuhan manusia dapat digolongkan dalam tiga kategori *daruriat*(primer) yaitu kebutuhan yang sangat mendasar, bersifat elastic bagi kehidupan manusia.⁶⁸ *Bajiyat* (skunder), dan *kamaliyat* (tersier/pelengkap). Oleh karena itu fardhu ‘ain bagi setiap muslim berusaha memanfaatkan sumber-sumber alami yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan primer hidupnya. Tidak terpenuhi kebutuhan-kebutuhan primer dapat menimbulkan masalah mendasar bagi manusia karena menyangkut soal kehidupan sehari-hari dan dapat mempengaruhi ibadah seseorang.

2. Untuk Kemaslahatan Keluarga

Berusaha dan bekerja diwajibkan demi terwujudnya keluarga sejahtera. Islam mensyari’atkan seluruh manusia untuk berusaha dan bekerja, baik laki-laki maupun perempuan, sesuai dengan profesi masing-masing.⁶⁹

3. Usaha untuk Kerja

Menurut Islam, pada hakikatnya setiap muslim diminta untuk berusaha dan bekerja meskipun hasil dari usahanya belum dapat dimanfaatkan olehnya, oleh keluarganya, oleh masyarakat, meskipun tidak satupun dari makhluk Allah, termasuk hewan dapat

⁶⁸ Muh. Said, *Pengantar Ekonomi Islam: Dasar-Dasar dan Pengembangan*, (Pekanbaru: SUSKA PRESS. 2008), h. 75.

⁶⁹ *Ibid.*

memanfaatkannya. Ia tetap wajib berusaha dan bekerja karena berusaha dan bekerja adalah hak Allah dan salah satu cara mendekatkan diri kepada-Nya.⁷⁰

⁷⁰*Ibid*

BAB IV

PENGELOLAAN USAHA PEMBUDIDAYAAN IKAN KOLAM DI DESA

PERAWANG BARAT KECAMATAN TUALANG

A. Bagaimana Pengelolaan Usaha Pembudidayaan Ikan Kolam di Desa Perawang Barat Kecamatan Tualang Dalam Mengembangkan Budidaya Ikan Untuk Lebih Maju

Budidaya ikan kolam di Desa Perawang Barat Kecamatan Tualang dikelola oleh masyarakat setempat, yang pada umumnya bermata pencaharian sebagai petani dan wirausaha. Tenaga kerjanya kebanyakan berasal dari keluarga sendiri. Berdirinya budidaya ikan kolam ini karena masyarakat setempat ingin merubah nasib keluarganya, karena pekerjaan masyarakat setempat yang kurang menjanjikan. Awalnya masyarakat setempat membuat budidaya ikan hanya sebagai usaha sampingan saja, itupun hanya beberapa keluarga saja yang membuat kolam ikan sebagai usaha tambahan,⁷¹ salah satunya Ibu Prihatin yang mencoba mendirikan usaha budidaya ikan kolam. Untuk mengetahui lama pengusaha menggeluti usaha budidaya ikan kolam dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

TABEL VIII

LAMA PENGUSAHA MENGGELUTI USAHA BUDIDAYA IKAN KOLAM

No.	Jangka waktu	Responden	Persentase
1	1-3 tahun	2	28,65%
2	4-6 tahun	2	28.6%

⁷¹ Prihatin, (Pengusaha Budidaya Ikan Kolam), wawancara, Desa Perawang Barat, 3 Oktober 2013

3	7-10 tahun	3	42,8%
	Jumlah	7	100%

Sumber: Data olahan wawancara

Dilihat dari tabel di atas dapat diketahui bahwa usaha ini cukup lama berdiri, walaupun berdirinya tidak sama, namun mereka melakukan hal yang sama dengan apa yang dilakukan oleh Ibu Prihatin. Masing-masing mereka menggunakan tenaga kerja yang berasal dari keluarga inti. Keterlibatan keluarga dalam usaha ini bersifat fleksibel karena mereka tidak digaji seperti karyawan lainnya. Mereka bisa membantu apabila mempunyai waktu, sehingga hal tersebut tidak mengganggu kesibukan mereka sebagai ibu rumah tangga atau sebagai anak-anak yang masih sekolah. Hal ini dipengaruhi oleh ketersediaan modal, untuk mengetahui sumber modal awal lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

TABEL IX
SUMBER MODAL BUDIDAYA IKAN KOLAM

NO.	Sumber Modal	Responden	Persentase
1	Modal Sendiri	7	100%
2	Modal Pinjaman	-	0%
3	Dana Hibah	-	0%
	Jumlah	7	100%

Sumber: Data Olahan Wawancara

Dalam hal ini modal usaha masih terbatas, karena pada umumnya responden dalam menjalankan usahanya menggunakan modal sendiri. Modal tersebut biasanya relatif kecil karena pada umumnya pengusaha berasal dari masyarakat ekonomi lemah. Dengan modal terbatas tersebut maka pengusaha melakukan pengolahan dengan cara yang cukup sederhana.

TABEL. X
CARA PEMBIBITAN IKAN KOLAM

NO.	Cara pembibitan	Responden	Persentase
1	Membuat bibit sendiri	-	0%
2	Membeli bibit	7	100%
	Jumlah	7	100%

Sumber: Data Olahan Wawancara

Dari data diatas dapat diketahui bahwa mayoritas pengusaha budidaya ikan kolam di Desa Perawang Barat melakukan pembibitan ikan dengan cara membeli bibit ke toko pembibitan ikan. Menurut pengusaha cara ini lebih menguntungkan pengusaha dalam mengelola budidaya ikan kolam, karena mudah didapat dan lebih terjangkau.⁷²

Biasanya pembibitan terlebih dahulu dilakukan di dalam keramba selama 1 bulan, barulah ikan tersebut dipindahkan kedalam kolam. Biasanya ikan diberi makan 4 kali dalam sehari yaitu pada pukul 6 pagi, 12 siang, 6 sore dan 12 malam. Makanan pokok yang diberikan untuk ikan adalah pelet. Selain pelet pengusahamemberikan makanan tambahan seperti sayur-sayuran(kangkung,daun keladi dan lain-lain),dan ayam mati. Pengusaha memberikan makanan ini karena untuk membantu meringankan biaya. Pemeliharaan ini dilakukan mulai dari pembibitan hingga datangnya waktu panen.⁷³ Dari hasil wawancara penulis adapun pemanenan ikan biasanya dilakukan pada umur sebagai berikut:

TABEL XI
LAMA WAKTU PEMANENAN IKAN KOLAM

No	Lama Waktu Panen	Responden	Persentase
1	4-6 bulan	4	57.1%
2	7-9 bulan	3	42.9%
	Jumlah	7	100%

Sumber: Data Olahan Wawancara

Dari data diatas dapat diketahui bahwa 4 pengusaha (57.1%) melakukan pemanenan pada saat ikan berumur 4-6 bulan sedangkan 3 pengusaha melakukan pemanenan (42.9%) pada saat ikan berumur 7-9 bulan. Kemudian setelah ikan siap untuk dipanen maka pengusaha akan memasarkan ikan tersebut. Sedangkan yang dimaksud dengan pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian dalam membantu menciptakan nilai ekonomis. Pemasaran selalu

⁷²Idris, Pengusaha Budidaya Ikan Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 3 Oktober 2013.

⁷³Elda, Pengusaha Budidaya Ikan Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 3 Oktober 2013.

berada diantara produsen dan konsumen, ini berarti bahwa pemasaran menjadi penghubung antara produsen dan konsumen.

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan pemasaran budidaya ikan kolam dilakukan dengan dua cara:

TABEL XII
CARA PENGUSAHA BUDIDAYA IKAN DALAM MEMASARKAN IKAN

No	Cara Pemasaran Ikan	Responden	Persentase
1	Pemasaran langsung	-	0%
2	Pemasaran dengan perantara/tengkulak	-	0%
3	Pemasaran langsung dan dengan tengkulak	7	100%
	Jumlah	7	100%

Sumber: Data olahan wawancara

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pengusaha budidaya ikan di Desa Perawang Barat 7 Pengusaha (100%) memasarkan ikannya dengan cara memasarkan sendiri dan melalui tengkulak.

Adapun penjelasan dari pemasaran pada tabel diatas sebagai berikut:

1. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung ini sangat sederhana sekali, karena konsumen langsung membeli ditempat budidaya ikan dan konsumen berasal dari daerah itu sendiri ataupun dari daerah lain. Pada umumnya pembeli hanya membeli dalam skala kecil dan hanya untuk dikonsumsi secara pribadi.daerah itu sendiri ataupun dari daerah lain. Pada umumnya pembeli hanya membeli dalam skala kecil dan hanya untuk dikonsumsi secara pribadi.

2. Pemasaran dengan perantara

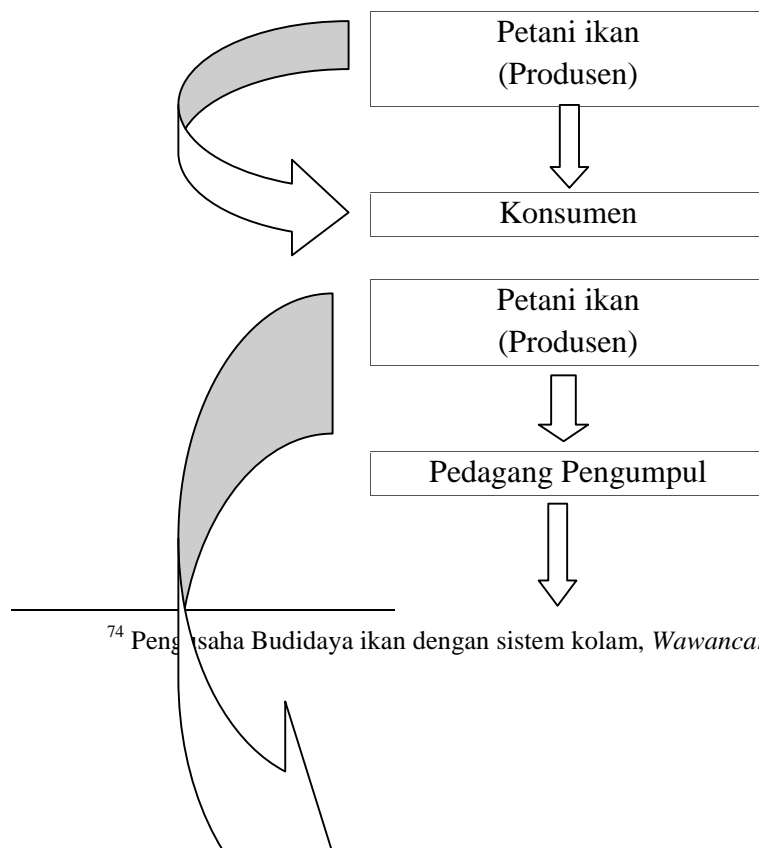
Pemasaran dengan perantara dilakukan oleh para petani untuk menjual hasil produksinya dalam skala besar. Jalur pemasaran dengan perantara ini pada umumnya

melalui pedagang pengumpul atau tengkulak yang datang langsung ke lokasi budidaya ikan tersebut dan berperan sebagai penyalur produk dan pelancar pemasaran hasil panen ikan tersebut.

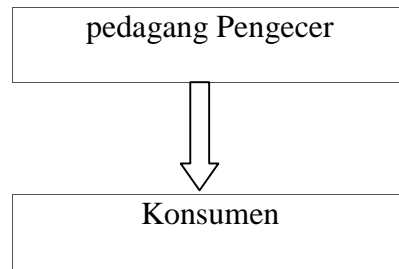
Sebagian besar pemasaran ikan dari hasil budidaya ikan kolam di Desa Perawang Barat dilakukan dengan sistem perantara. Dimana pedagang pengumpul datang ke lokasi untuk membeli secara besar-besaran. Biasanya setiap petani sudah memiliki jalur pemasaran tersendiri. Agar harga ikan tidak jatuh saat panen, calon pembeli harus diberitahu beberapa hari sebelum panen dilakukan, sehingga ikan yang dijual masih dalam keadaan segar.⁷⁴ Jadi beberapa hari sebelum panen lokasi pemasaran sudah ditentukan. Sedangkan untuk pemasaran langsung hanya sesekali terjadi. Secara garis besar pemasaran hasil ikan kolam di Desa Perawang Barat Kecamatan Tualang dapat dilihat pada skema pemasaran sebagai berikut:

Skema Pemasaran Budidaya Ikan Kolam di Desa Perawang Barat Kecamatan Tualang

GAMBAR 1
SKEMA PEMASARAN BUDIDAYA IKAN



⁷⁴ Pengusaha Budidaya ikan dengan sistem kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 28 Desember 2013.



A. Faktor Pendukung dan Penghambat Usaha Budidaya Ikan Kolam

Faktor yang mendukung berdirinya usaha budidaya ikan kolam di Desa Perawang Barat Kecamatan Tualang adalah banyaknya minat pengusaha untuk membuat kolam ikan dikarenakan lahan mereka yang cukup luas untuk membuat kolam ikan. Dan banyaknya minat masyarakat untuk mengkonsumsi ikan. Awalnya pengusaha hanya memanfaatkan hasil ikannya untuk makan sendiri. Namun semakin hari usaha ini mengalami perkembangan sehingga harus memproduksi lebih banyak ikan. Hal ini tentunya membutuhkan lebih banyak bibit sehingga memicu pengusaha untuk membuka lahan baru atau membuat budidaya kolam ikan.

Selain itu, dalam menjalankan usaha ini, sebagai pelaku ekonomi pada umumnya tergolong ekonomi menengah, para pengusaha budidaya ikan kolam belum sepenuhnya menerapkan fungsi-fungsi manajemen dalam menjalankan usahanya sehingga kurang tanggap dalam teknik produksi yang baik. Mengingat betapa pentingnya peranan dan fungsi usaha rumahan ini dalam perekonomian daerah. Hal ini dipengaruhi oleh tingkat pendidikan dan kurangnya pengalaman mereka dalam mengatasi kendala-kendala yang akan terjadi. Dalam membudidayakan ikan responden mengalami berbagai masalah atau kendala, diantaranya kendala yang umum mereka hadapi adalah modal. Disamping modal, kendala lain yang dihadapi oleh usaha rumahan budidaya ikan kolam adalah kurangnya ilmu tentang wirausaha pada diri

pengusaha. Karena pengusaha tidak pernah belajar atau mendapatkan pelatihan/bimbingan tentang pengelolaan usaha.

Adapun faktor pendukung berdirinya usaha pembudidayaan ikan kolam di Desa Perawang Barat antara lain:

- a. Adanya lahan yang luas yang bisa dimanfaatkan untuk dijadikan kolam.

Para pengusaha budidaya ikan di Desa Perawang Barat banyak memanfaatkan lahannya untuk dibuat kolam, sehingga lahan yang luas tersebut tidak mubazir. Kemudian biaya yang dikeluarkan untuk membuat kolam relatif lebih murah. Serta pada kolam tanah akan membantu penyediaan pakan alami untuk ikan terutama plankton, proses perombakan sisa pakan dan metabolisme bisa terjadi secara alami.

- b. Banyaknya minat masyarakat untuk mengkonsumsi ikan.

Pengusaha budidaya ikan di Desa Perawang Barat tidak mengalami kesulitan dalam menjual ikan dikarenakan minat masyarakat dalam mengkonsumsi ikan cukup tinggi.⁷⁵

- c. Mudah dalam memasarkan hasil panen.

Dikarenakan banyaknya pelanggan serta tengkulak yang membeli ikan sehingga dalam memasarkan hasil panen tidak begitu sulit.

- d. Mendapat info dari teman dan keluarga yang telah berkecimpung di budidaya ikan.⁷⁶

Dikarenakan di Desa Perawang Barat ini tidak banyak masyarakat yang bekerja sebagai pembudidaya ikan tetapi mereka masih bisa mendapatkan informasi mengenai pemeliharaan ikan dari teman dan keluarga mereka.

Adapun faktor penghambat usaha pembudidayaan ikan kolam di Desa Perawang Barat:

⁷⁵ Itis, Pengusaha Budidaya Ikan dengan Sistem Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 29 Desember 2013.

⁷⁶ Indrawati, Pengusaha Budidaya Ikan dengan Sistem Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 29 Desember 2013.

- a. Banyak pesaing.

Pengusaha budidaya ikan di Desa Perawang Barat sering terjadi persaingan antara pengusaha satu dan pengusaha lainnya sehingga terkadang pendapatan yang didapat tidak menentu.⁷⁷

- b. Tidak pernah diadakanya pelatihan pembudidayaan ikan bagi pengusaha ikan di Desa Perawang Barat, sehingga terkadang ketika ikan terserang penyakit pengusaha tidak menanggulangnya dengan baik.
- c. Pada budidaya ikan kolam sering masuk hama, reptil, ikan liar, unggas dan lain sebagainya yang memangsa ikan peliharaan.⁷⁸

Apabila turun hujan air kolam menjadi naik sehingga banyak hewan-hewan liar masuk ke dalam kolam dan memangsa ikan peliharaan. kondisi kolam tanah rentan terhadap terjadinya kebocoran kolam akibat hewan perusak seperti kepiting, gabus, ular, dan akibatnya tekanan air dari dalam dan luar kolam, terutama apabila hujan deras, pada kolam tanah sulit untuk mengontrol hewan predator, sulit mengontrol debit air yang masuk.

C. Bagaimana Pengelolaan Usaha Pembudidayaan ikan kolam di Desa Perawang Barat Kecamatan Tualang dapat Meningkatkan pendapatan Keluarga di Tinjau Menurut Ekonomi Islam

Pada awalnya pengusaha budidaya ikan kolam hanyalah bekerja sebagai kuli bangunan, petani dan pedagang. tetapi pendapatan mereka belum bisa mencukupi kebutuhan hidup mereka

⁷⁷Eva, Pengusaha Budidaya Ikan Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 29 Desember 2013.

⁷⁸Linda, Pengusaha Budidaya Ikan Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 29 Desember 2013.

sehari-hari. Adapun pendapatan masyarakat sebelum mereka menjalani usaha ini adalah sebagai berikut :

TABEL XIII
PENDAPATAN PERBULAN KELUARGA SEBELUM MENJALANI USAHA
PEMBUDIDAYAAN IKAN

No	Tingkat Pendapatan(Rp)	Responden	Persentase
1	500.000 – 1.000.000	3	43%
2	1.500.000 – 2.000.000	2	28,50%
3	2.500.000 Keatas	2	28,50%
	Jumlah	7	100%

Sumber: data olahan wawancara

Dilihat dari tabel di atas dapat diketahui bahwa sebanyak 3 orang mendapat penghasilan diatas 5.00.000 dan sebanyak 2 orang memperoleh penghasilan lebih dari 1.500.000 dan 2 orang memperoleh penghasilan diatas 2.500.000 pendapatan tersebut dirasakan kurang mencukupi dalam memenuhi kehidupan keluarganya sehari-hari.

Dari besar pendapatan diatas, masyarakat merasa belum tercukupi untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Untuk itu masyarakat mendirikan usaha ini yang awalnya hanya sebagai usaha sampingan saja yang diharapkan kelak pendapatannya mampu untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari.

Usaha yang dimulai dengan modal sendiri ini, pengusaha melakukan pengelolaannya mulai dari pembibitan, yang bibit biasa di dapat dengan cara membeli bibit dari tengkulak bibit ikan langganan. Kemudian pemeliharaan ikan dilakukan sendiri bersama anggota keluarga dan setelah itu dilakukan penjualan. Penjualan biasanya dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Selanjutnya pendapatan dari hasil penjualan dapat dilihat dari tabel berikut ini:

TABEL XIV
PENDAPATAN PERPANEN PENGUSAHA BUDIDAYA IKAN KOLAM

No	Tingkat Pendapatan(Rp)	Responden	Persentase
1	1.000.000 - 4.000.000	5	71.42%

2	5.000.000 – 9.000.000	1	14.29%
3	10.000.000 Keatas	1	14.29%
	Jumlah	7	100%

Sumber: data olahan wawancara

Dilihat dari tabel diatas dapat diketahui bahwa sebanyak 5 orang mendapat penghasilan diatas 1.000.000 dan sebanyak 1 orang memperoleh penghasilan lebih dari 5.000.000 dan 1 orang memperoleh penghasilan diatas 10.000.000 pendapatan tersebut dirasakan cukup menguntungkan dan dapat membantu memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Untuk mengetahui lebih jelasnya dapat dilihat tabel berikut:

TABEL XV
KONTRIBUSI USAHA BUDIDAYA IKAN KOLAM BAGI EKONOMI
PENGUSAHA

No	Tingkat Kontribusi	Responden	Persentase
1	Meningkat	7	100%
2	Tetap	-	0%
3	Menurun	-	%
	Jumlah	7	100%

Sumber: data olahan wawancara

Dari data diatas dapat diketahui bahwa dengan penghasilan tersebut jika dilihat dari dinas sosial dan tenaga kerja (dinsosnaker) Kabupaten Siak tentang standar UMK yaitu sebesar Rp. 1.740.000, pendapatan pengusaha berada diatas standar UMK bahkan mencapai Rp. 1.740.000. dengan penghasilan demikian, pengusaha merasa dapat meningkatkan taraf hidup mereka. Peningkatan pendapatan tersebut dapat dilihat dalam beberapa hal, seperti persoalan biaya pendidikan anak-anak mereka, Kendaraan yang dimiliki dan rumah yang dimiliki. Dalam persoalan biaya pendidikan anak-anak pada umumnya pengusaha mengakui bahwa sebelum menekuni usaha budidaya ikan kolam mereka menghadapi kendala ekonomi dalam menyekolahkan anak-anaknya. Akan tetapi pada saat ini mereka mengaku bahwa mereka tidak

menghadapi persoalan biaya pendidikan anak lagi. Sebagian diantara mereka justru bisa menyekolahkan anak-anaknya sampai ke perguruan tinggi.⁷⁹ Dengan meningkatnya taraf hidup maka besar harapan terhadap perkembangan kedepannya.

Usaha merupakan salah satu kegiatan produktif yang dilakukan manusia untuk menghidupi diri dan keluarganya. Konsep usaha dalam ekonomi Islam yaitu usaha yang dilakukan tersebut tergolong usaha yang halal yang telah sesuai dengan usaha ikan merupakan salah satu ikan yang dihalalkan dalam Islam.⁸⁰

Islam mendorong umatnya untuk mencari rezeki yang berkah, mendorong berproduksi dan menekuni aktivitas ekonomi diberbagai bidang usaha, seperti pertanian, perkebunan, perikanan, maupun perdagangan.⁸¹ Dengan bekerja, setiap individu dapat memberi pertolongan kepada kaum kerabatnya ataupun yang membutuhkannya, ikut berpartisipasi bagi kemaslahatan umat, dan bertindak dijalan Allah dalam menegakkan kalimat-Nya.

Bekerja merupakan bagian dari kegiatan ekonomi, maka wacana filsafat ekonomi Islam mengajarkan bahwa motivasi, niat serta tujuan kegiatan ekonomi sangat penting dan menjadi pilar utama dalam ekonomi seorang muslim. Bila diawali dengan niat atau motivasi yang tepat, maka semua kegiatan ekonomi merupakan amal ibadah. Berdasarkan prinsip ini maka ia termasuk kategori ibadah.⁸²

Mewujudkan peningkatan pendapatan dan meningkatkan kehidupan yang layak bagi kaum muslimin merupakan kewajiban syar'i, yang jika disertai ketulusan niat akan naik pada tingkat ibadah. Terealisasinya pembangunan ekonomi didalam Islam adalah dengan keterpaduan

⁷⁹ Idris dkk, Pengusaha Budidaya Ikan Kolam, *Wawancara*, Desa Perawang Barat, 24 Januari 2014.

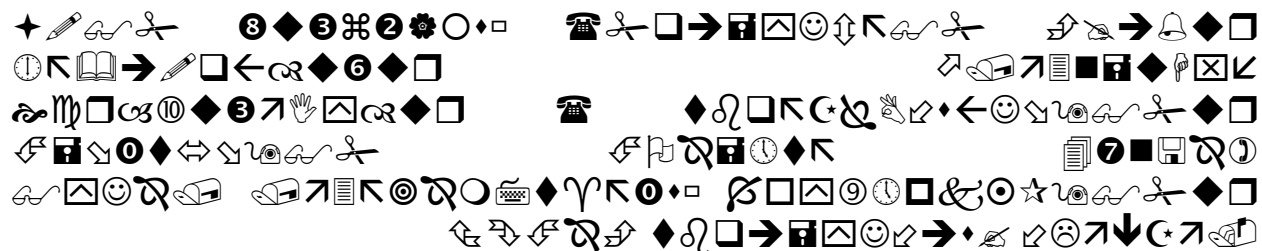
⁸⁰ Mustofa Edwin Nasution dkk, *Pengantar Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), cet. Ke-1, h. 17.

⁸¹ Yusuf Qardawi, Zainal Arifin Lc dan Dahlia Husen, *Norma dan Etika Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 86.

⁸² Mawardi, *Ekonomi Islam*, (Pekanbaru: Alaf Riau, 2007), cet. Ke-1, h. 6.

antara upaya individu dan upaya pemerintah. Dimana para individu sebagai asas dan peran pemerintah sebagai pelengkap. Dalam Islam negara mewajibkan memberikan jaminan sosial agar seluruh masyarakat dapat hidup secara layak.

Allah berfirman dalam QS. At-Taubah ayat 105:



Artinya: “Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu yang telah kamu kerjakan.”⁸³

Dari ayat diatas dapat diketahui bahwa Islam sangat menganjurkan kepada setiap pemeluknya untuk bekerja dan dengan niat yang ikhlas untuk menjaga amanat dari Allah SWT dan melaksanakan tugas sebagai khalifah, baik khalifah bagi diri sendiri maupun keluarga.

Pembudidayaan Ikan merupakan salah satu wahana dan sarana bagi masyarakat Desa Perawang Barat yang bisa merangsang mereka untuk lebih giat bekerja dan berusaha. Keberadaan usaha pembudidayaan ikan ini telah bisa menyerap pengusaha lebih giat lagi dalam mengembangkan usahanya. Dari hasil pengelolaan usaha tersebut penghasilan bahkan pendapatan sehari-hari bisa memanfaatkan diri dan tenaga untuk mengelola usaha tersebut.

Hal ini sejalan dengan hadits Nabi yang menjelaskan:

ان الله يحب احدكم اعمل ان يتقنه ()

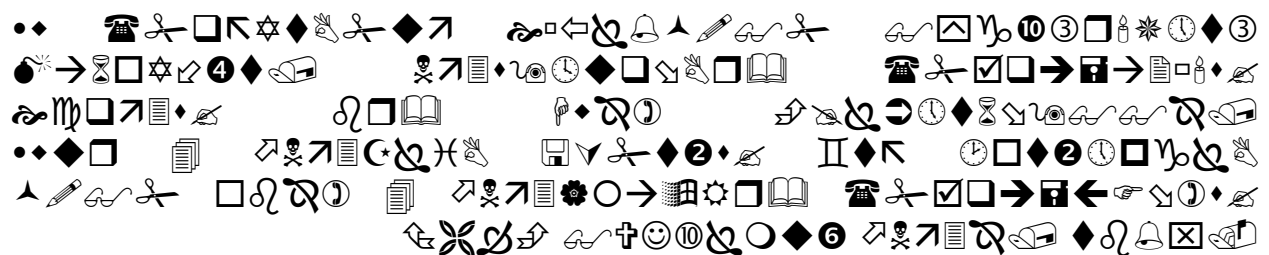
Artinya: “Sesungguhnya Allah mencintai seseorang hamba yang apabila ia bekerja, ia menyempurnakan pekerjaannya”. (HR. Tabrani).⁸⁴

⁸³Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 273.

⁸⁴Tabrani, Mu’jam al-ausath, *op.cit.*, h. 897.

Pemaparan diatas diambil kesimpulan bahwa Allah sangat menyukai orang yang bekerja dan berusaha dalam kehidupannya dan dilakukan dengan baik sesuai dengan syariat Islam. Dengan kata lain usaha yang dikembangkan untuk budidaya ikan dengan sistem kolam sudah sejalan dengan prinsip ekonomi Islam.

Disamping bentuk usaha, pemasaran (jual beli) juga merupakan hal yang menjadi perhatian dalam Islam. Dalam muamalah, Islam menjunjung tinggi keadilan yang merupakan salah satu dasar teori ekonomi Islam.” Adil diartikan dengan *La- Tazhlim Wala Tuzhlam* (tidak menzalimi dan tidak dizalimi) dengan kata lain tidak ada pihak yang diragukan. Dalam Al-Qur’an surat An-nisaa’ ayat 29 Allah mengatakan:



Artinya: “*Hai orang-orang yang bermain, janganlah kamu memakan harta sesama dengan jalan yang bathil. Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu janganlah kamu membunuh dirimu: sesungguhnya Allah adalah maha penyangkal kepadamu.*” (Q.S. an-Nisaa’:29).⁸⁵

Untuk menegakkan prinsip adil ini maka praktek Riba, Gharar dan Maisir harus dihilangkan.

a. Riba

Secara bahasa Riba bermakna: Ziyadah (Tambahan). Dalam pengertian lain, secara likuiditas riba juga berarti tumbuh dan membesar. Sedangkan menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara bathil. Ada beberapa pendapat dalam menjelaskan riba, namun secara umum terdapat benang merah yang

⁸⁵Departemen Agama RI, *op.cit.*, h. 107.

menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam secara bathil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam Islam.⁸⁶

b. Gharar

Gharar adalah suatu transaksi yang mengandung ketidakpastian bagi kedua belah pihak yang melakukan transaksi sebagai akibat dari diterapkannya kondisi ketidak pastian dalam suatu akad yang secara alamiahnya seharusnya mengandung kepastian. Menurut Ibnu Hazmi dalam kitab Al-Muhallah dikutip dari buku Adi warman Karim, Gharar adalah suatu jual beli dimana si penjual tidak tahu apa yang dijual dan si pembeli tidak tahu apa yang dibeli.⁸⁷

c. Maisir

Maisir didefenisikan sebagai suatu permainan peluang atau suatu permainan ketangkasan di mana salah satu pihak (beberapa pihak) harus menanggung beban pihak lain sebagai suatu konsekuensi keuangan akibat hasil dari permainan tersebut.

Dari pemaparan diatas tentang usaha pembudidayaan ikan dengan sistem kolam dan pemasarannya, penulis berpendapat tidak ada peraktek yang melanggar syari'at yang dilakukan oleh pengusaha ikan, penulis tidak melihat adanya Riba, Gharar, Maisir oleh pengusaha ikan. Jadi praktek yang dilakukan sangat sederhana, yaitu harga diterima setelah barang diserahkan.

Meningkatkan pendapatan keluarga merupakan dorongan didalam Islam. Manusia berkewajiban untuk bekerja dengan baik melalui usaha yang baik dan yang halal.

⁸⁶Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, (Jakarta: Central of Indonesia and Tazkia Institusi, 1996), h. 37.

⁸⁷Adiwarman Karim, *op.cit.*, h. 36.

